

TEORÍA INSTITUCIONAL: ESCRITO TEÓRICO SOBRE LOS PROTAGONISTAS DE LA ESCUELA INSTITUCIONALISTA DE ECONOMÍA

INSTITUTIONAL THEORY: A REVIEW OF THE MAIN REPRESENTATIVES OF THE INSTITUTIONALIST SCHOOL OF ECONOMICS

CLEA BEATRIZ MACAGNAN
cleabeatrizm@gmail.com

RESUMEN

Este escrito tiene como objetivo razonar sobre la Teoría Institucional, más específicamente sobre los protagonistas de la escuela institucionalista de economía. De otro modo, escribir sobre la problematización e identificación del núcleo firme (paradigma) de la Teoría Institucional, a partir de una revisión de la literatura de sus principales autores de la escuela institucionalista de economía. Se ha desarrollado el estudio a partir del análisis semiótica, que considera el signo como unidad mínima, en una perspectiva de relación sintagmática y paradigmática de análisis. El que permite encontrar significaciones identificadas por un desvelamiento a partir de lecturas hechas de textos de los más importantes autores de obras que sustentan la Teoría Institucional, como: Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons, Clarence E. Ayres, Oliver E. Williamson, Douglass C. North. Otros estudiosos del tema también ayudaran a entender particularidades de esta teoría. Se finaliza el artículo presentando la problematización e identificación del núcleo firme (paradigma) de la Teoría Institucional.

Palabras clave: Teoría Institucional, problemática, paradigma.

ABSTRACT

This study reviews Institutional Theory with the purpose of recognizing the problems and identifying the paradigm of this theory. It starts from a semiotic analysis that takes the sign as the minimum unit, which includes the syntactic and paradigmatic perspective of analysis. This makes it possible to find meanings identified through an unveiling based on readings of texts by the most important representatives of Institutional Theory, such as Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons, Clarence E. Ayres, Oliver E. Williamson, and Douglass C. North. Other experts on the topic also help to understand the particularities of this theory. At the end the article presents the problems and the identification of Institutional Theory's paradigm.

Key words: Institutional Theory, research problems, paradigm.

INTRODUCCIÓN

Este escrito tiene como objetivo razonar sobre la Teoría Institucional, más específicamente sobre los protagonistas de la escuela institucionalista de economía. De modo más específico, escribir sobre la problematización e identificación del núcleo firme (paradigma) de la teoría institucional, a partir de una revisión de la literatura de los principales autores de la escuela institucionalista de economía.

Se ha desarrollado el estudio a partir del análisis semiótico, ciencia de los signos, que considera el signo como unidad mínima de análisis. El signo es "una entidad psíquica de dos caras" (Saussure, 2002, p. 80). El signo es definido por dos partes, el significante y el significado, el que establece la significación del mismo. Se han analizado los textos que se encuentran referenciados en la bibliografía, en una perspectiva de relación sintagmática y paradigmática de los signos. La relación sintagmática se configura como un sistema de signos, en una secuencia, lineal e irreversible, que se define por una extensión en el espacio, que en el enunciado excluye otros signos, en un orden de sucesión. De otra parte, el orden paradigmático no sigue una orden determinada, se configuran por un grupo de signos que se relacionan por oposición. El valor de un signo se encuentra determinado por el que se acerca y por los signos que se encuentran en oposición (Barthes, 1971; Saussure, 2002). Ello permite encontrar significaciones identificadas por un desvelamiento a partir de lecturas hechas de textos de los más importantes autores de obras que sustentan la Teoría Institucional, como: Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John R. Commons, Clarence E. Ayres, Oliver E. Williamson, Douglass C. North. Estos y otros estudiosos del tema, referenciados en la bibliografía, también ayudaran a entender particularidades de esta teoría y configuran el corpus de análisis de este estudio teórico. Se finaliza el artículo presentando la problematización e identificación del núcleo firme (paradigma) de la Teoría Institucional.

Para comprender la Teoría Institucional, volveremos al siglo XIX, con Thorstein Veblen, quien establece las bases inaugurales de la misma. Antes de aportar sus contribuciones teóricas, presentaremos algunos aspectos que caracterizan el período en que se ha establecido la emergencia de la Teoría Institucional, como también sobre el autor por su inserción singular, con el propósito de contextualizar este ensayo teórico.

En el siglo XIX, tanto los alemanes como los británicos proponían estudiar la economía a partir de un método que posibilitase identificar leyes del desarrollo histórico. En el suelo británico, con la contribución del reverendo Richard Jones, emergió la crítica de los supuestos económicos de la época. "Él consideraba que los supuestos económicos debían estar *determinados históricamente* y ser justificables empíricamente" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 476). En este contexto, se encontraban Bagehot, que expresaba gran interés por la relación entre estructuras institucionales y la teoría económica, y Spencer, filósofo, que presentaba relación entre la

evolución biológica y la evolución social. A parte de esto, la economía teórica neoclásica "sirvió en última instancia como campo de adiestramiento para los economistas en Inglaterra" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 480). Diferente era la situación en Norteamérica donde el eclecticismo era la marca de los economistas. Las diferencias no se establecían solamente en términos intelectuales sino también en el comportamiento de esas sociedades.

En la mitad del siglo XIX, al mismo tiempo que el capitalista europeo se encontraba con resquicios feudales, el capitalista americano adquiría el pasaporte para la entrada en las clases dominantes. Los Estados Unidos "no solo habían sido fundados por hombres que eran enemigos decididos de las diferencias sociales fundadas en apellido y cuna, sino que, además del espíritu de independencia individual, cada uno es hijo de sus propias obras" (Heilbroner, 1977, p. 279). La tradición no era algo valorado en ese contexto social, fundado por emigrantes europeos. Sí por un lado el ganar dinero y la individualidad son signos valorados, el comportamiento caballeresco no se constituyó como favorable en el juego de lucha por la riqueza en esa sociedad. "En aquellos tiempos de caudillaje económico los negocios eran cosa brutal y el conducirse moralmente se podía pagar con el precio de la derrota" (Heilbroner, 1977, p. 282). En este contexto, emergió la mirada de Veblen, que presenta una ruptura de pensamiento para esta época, en que los economistas miraban la realidad americana con viejos conceptos económicos. Conceptos que no más respondían a las cuestiones de este mundo desconocido.

LA PILASTRA DE LA TEORÍA INSTITUCIONAL: VEULEN

Para Veblen, la concepción sobre la naturaleza humana "contrastaba fuertemente con las concepciones racionalistas y utilitaristas de los autores clásicos y neoclásicos" que estudiaban la economía (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 482). La contribución metodológica de Veblen hace que su crítica del capitalismo sea duradera y singularmente importante.

Thorstein Veblen nació en el año de 1857, en la ciudad de Wisconsin, y murió en 1929 (Heilbroner, 1977). Hijo de padres emigrantes de origen noruego (Martínez Coll, 2002; Ekelund y Hérbert, 1999), es reconocido hoy como el "padre de la única escuela genuinamente americana de economía" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 475). Estudió en la Universidad Johns Hopkins y en la Universidad de Yale, donde obtuvo su doctorado en filosofía, en 1884. Veblen, por su contribución, ha sido un teórico singular. Reconocido como persona que tenía comportamientos poco comunes, clasificado como sádico, neurótico; un excéntrico que se aislaba de la sociedad y que, por eso, pudo aportar las contribuciones teóricas sobre una sociedad con una moral cuestionable. Se dedicó a leer sobre el tema de ciencias sociales y economía. "Veblen quería saber algo más, y en primer lugar, saber por qué las cosas eran como eran. Por esa razón no inició sus investigaciones empezando por

el drama económico, sino por los actores; no por el argumento de la obra, sino por toda la serie de costumbres y personajes que producían aquella clase especial de representación llamada 'el sistema de negocios'" (Heilbroner, 1977, p. 287). En otras palabras, podríamos afirmar que el comportamiento de rechazo a los paradigmas teóricos vigentes permitió a Veblen construir una nueva teoría.

Veblen tenía desarrollado su investigación buscando respuesta a las siguientes cuestiones: "¿Cuál es la naturaleza del hombre económico? ¿Cómo construye ese hombre su comunidad de manera que exista en ella una clase ociosa? ¿Cuál es el significado económico del ocio mismo?" (Heilbroner, 1977, p. 297). Su investigación ha tenido un camino poco usual. Las nuevas teorías, como la aportada por Darwin sobre el cambio evolutivo y la de William James de la filosofía instrumentalista, han influido Veblen. "La evolución de la estructura social ha sido un proceso de selección natural de instituciones" y los cambios no son sólo resultado del proceso de selección que instituye los tipos predominantes, pero sí son "métodos especiales de vida y relaciones humanas" (1971, p. 194). Es una lucha entre las instituciones que configuraran el pasado con las que intentan irrumpir en el presente.

En 1899, después de haber participado con publicaciones en revistas y libros, escribió el libro *Teoría de la Clase Ociosa*. De las contribuciones hechas por Veblen escogemos este libro, sea por su importancia o por la conexión con el desarrollo de las ideas trabajadas en este estudio. "En la teoría de la clase ociosa se oculta la clave de una teoría de la estabilidad social" (Heilbroner 1977, p. 301). Ello nos lleva a pensar que esta teoría nos presenta las instituciones que se constituyen como fundamentos de esta sociedad que Veblen estudió. De ahí la importancia de esta obra a este estudio.

En la *Teoría de la Clase Ociosa*, el autor aclara que su investigación "discurre por terrenos de teoría económica o generalización etnológica" (Veblen, 1971, p. 7). El sistema social sería compuesto por dos clases, a saber: la clase superior, identificada como clase ociosa y la clase inferior. La clase ociosa "comprende a las clases guerrera y sacerdotal, junto con gran parte de sus séquitos" y "el trabajo manual, la industria, todo lo que tenga relación con la tarea cotidiana de conseguir medios de vida es ocupación exclusiva de la clase inferior" (Veblen, 1971, p. 10). El desarrollo de actividades gubernamentales, deportivas, religiosas y de guerra eran funciones restrictivas a la clase superior. La realidad, como un proceso evolucionista, condiciona el desarrollo de la clase ociosa como elemento que instituye la diferencia entre las comunidades bárbaras y la de su tiempo. En sus palabras, "la institución de la clase ociosa ha surgido gradualmente durante la transición del salvajismo primitivo a la barbarie; o dicho con más precisión, durante la transición de unos hábitos de vida pacíficos a unas costumbres belicosas" (Veblen, 1971, p. 16).

La distinción que Veblen presenta entre clase superior e inferior se establece a medida que la primera se centra en

la hazaña y la segunda en el esfuerzo de hacer algo nuevo. "La industria es el esfuerzo encaminado a crear una cosa nueva, con una finalidad nueva que le es dada a la mano modeladora de quien la hace empleando material pasivo", y la hazaña, por su vez, "en cuanto produce un resultado útil para el agente, es la conversión hacia sus propios fines de energías anteriormente encaminadas por otro agente a algún otro fin" (Veblen, 1971, p. 21). Vale destacar que el hombre es un agente que opera en el mundo y en la evolución cultural que emerge la clase ociosa viene con el comienzo de la propiedad.

Desde sus orígenes, la propiedad privada se establece por la lucha entre los hombres por la posesión de bienes. La busca / lucha por la propiedad se ha convertido en algo más que atender la necesidad de subsistencia. La propiedad se configura en trofeo de conquista y de prestigio promocionado por la mirada de los integrantes de su ambiente social. Este prestigio se encuentra como cargado de una fuerza simbólica de estima. "Sólo individuos de temperamento poco común pueden conservar, a la larga, su propia estimación frente al desprecio de sus semejantes", asevera Veblen (1971, p. 38). La propiedad, como forma de conquista y mantenimiento de la estima de los hombres, debería ser demostrada. Veblen esclarece que "no es tanto un esfuerzo consciente por destacarse en lo costoso de su consumo ostensible como un deseo de vivir al nivel convencional de decoro establecido por la cantidad y grado de los bienes consumidos" (1971, p. 108). En otras palabras, la demostración de consumo expresa la capacidad de propiedad.

Para Veblen, la vida moderna sería una herencia del pasado, esto porque "la clase ociosa había cambiado sus ocupaciones, había refinado sus métodos, pero su finalidad continuaba siendo la misma: apoderarse de bienes, mediante la rapiña, sin trabajar" (Heilbroner, 1977, p. 299). Los rituales sociales se encuentran para demostrar la capacidad de conquistas y de condiciones de propiedad. Podemos entender los rituales como ceremoniales adoptados por la clase ociosa, y "las instituciones ceremoniales que rodean a la propiedad privada, como la misma ciencia económica, se caracterizaban cada vez más por el amor al dinero" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 488).

Sintetizando, la propiedad privada se establece como una institución, incentivada por tres razones. "(i) Una propensión a dominar y coaccionar, (ii) la utilidad de aquellas personas como demostración de la proeza de su dueño, y (iii) la utilidad de sus servicios" (Veblen, 1971, p. 61). Para finalizar, la propiedad privada se encuentra directamente ligada al esfuerzo de acumulación de riqueza identificado por la emulación pecuniaria de la clase ociosa. La clase ociosa (superior) "vive más bien por la comunidad industrial que en la comunidad industrial. Sus relaciones con la industria tienen carácter pecuniario y no industrial" (Veblen, 1971, p. 252).

Exponiendo sobre los fundamentos de esta sociedad que investigaba, Veblen asevera: "Se puede considerar a toda comunidad como un mecanismo industrial o económico, la estructura de la cual está compuesta por lo que se denomina

sus instituciones económicas. Estas instituciones son métodos habituales de continuar el proceso vital de la comunidad en contacto con el medio vital de la comunidad en contacto con el medio material en el que aquella vive" (Veblen, 1971, p. 199). Son ellas las instituciones tecnológicas dinámicas (inventos, métodos de producción, tecnología, etc.) en proceso continuo con las instituciones ceremoniales (un conjunto de derechos de propiedad, estructuras sociales y económicas, instituciones financieras, etc.). El cambio de un sistema acontecía por la interacción entre instituciones tecnológicas y ceremoniales. El cambio del sistema por un proceso económico y cultural evolutivo. El análisis económico ortodoxo aportaba una perspectiva determinista de los hechos económicos y sociales, pero Veblen describía el sistema con cambios constantes e inevitables (Ekelund y Hérbert, 1999).

Veblen asevera que "las instituciones son, en sustancia, hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad". Sigue diciendo que "el esquema general de la vida, que está compuesto por el conjunto de instituciones en vigor, en un momento o en un punto determinados del desarrollo de cualquier sociedad, puede caracterizarse, en términos generales, desde el punto de vista psicológico, como una actitud de espíritu o teoría de la vida y es reducible, en último análisis, a términos de un tipo predominante de carácter" (Veblen, 1971, p. 196). Nos dice también que "las instituciones – es decir, los hábitos mentales – bajo la guía de las cuales viven los hombres, se reciben, pues, trasmitidas desde el pasado remoto" y por eso "no están de pleno acuerdo con las exigencias del presente" (Veblen, 1971, p. 196-197). Así, las instituciones son una mezcla del pasado y del presente. Las instituciones son el resultado de una lucha establecida entre nuevos y viejos hábitos de forma permanente. Las instituciones cambian a medida que los hábitos mentales de los integrantes de estas comunidades cambian. Las instituciones evolucionan a lo largo del tiempo, y "podemos ver que las fuerzas que favorecen el reajuste de instituciones en cualquier comunidad industrial moderna son principalmente fuerzas económicas" (Veblen, 1977, p. 201). Esas fuerzas pueden ser identificadas por sus intereses económicos, y los hábitos mentales económicos se encuentran manifiestos en las convenciones, leyes, contratos, la funcionalidad de las transacciones y los acuerdos de intereses hechos.

Según Mitchell (1969), la crítica hecha por Veblen a los clásicos es porque ellos tratan al hombre en términos económicos como un animal que calcula y por eso adopta un comportamiento basado en somas algébricas de placeres y dolores, satisfacciones y sacrificios. En las palabras de Mitchell, "el hombre es gobernado por instintos y hábitos que son desarrollado por instintos. Los controles importantes serán encontrados en los hábitos de pensar y mover, eso es la forma asumida por instintos debajo de la presión de las condiciones variadas de las cuales los hombres hacen su morada en diferentes sitios y tiempos". Sigue diciendo que "los hábitos que se

mantienen en cualquier grupo grande son sus instituciones. Son estas instituciones las que hacen al hombre suficientemente semejante para entender al otro y trabajar juntos" (Mitchell, 1969, p. 734). Finalmente, las instituciones eran, para Veblen, así como para otros institucionalistas, "más que solamente coacciones en acciones individuales". Para Veblen "la asimilación general aceptada de la forma de pensar y de comportarse. Así, las instituciones trabajan para moldear las preferencias y valores de los individuos expuestos bajo sus influencias" (Rutherford, 2001, p. 174).

Esta teoría tuvo seguidores que enriquecerían las aportaciones de Veblen en distintos caminos. Los más importantes seguidores han sido: Wesley Mitchell, John R. Commons y Clarence E. Ayres y se caracterizan como la segunda generación de la teoría institucional. Es sobre sus aportaciones que se configurará el próximo apartado.

LA CONTINUIDAD DE LA TEORÍA INSTITUCIONAL: COMMONS, MITCHELL Y AYRES

Sí de una parte John Rogers Commons, Wesley Clair Mitchell y Clarence E. Ayres tienen la misma pilastra teórica en la teoría institucional creada por Veblen, por otra parte, han seguido por caminos distintos en su construcción teórica. Los tres son americanos y nacieron en sitios diferentes. Commons nació en Ohio y tuvo su formación en la Universidad Johns Hopkins, con breve paso por la Universidad de Wisconsin. Más que un teórico, Commons ha sido un actor social que participó de la elaboración de regulaciones laborales, *antitrust*, y de los servicios públicos que, con el tiempo, inspiraron regulaciones en el nivel federal. "No fue un institucionalista puro de la línea vebleniana, prefiriendo en vez de ello centrarse en el funcionamiento de las instituciones artificiales (como las agencias reguladoras o *antitrust*) y en cómo se veían influidas por la propiedad privada, la legislación y las decisiones judiciales" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 499).

Según Mitchell, Commons desarrolló su investigación basado en su participación en actividades colectivas, "de las cuales de aquí derivó una teoría de la parte que juega la acción colectiva en el control de la acción individual" (1969, p. 717-718). En otro momento, Mitchell asevera que en 1910 Commons elaboró y publicó *Documentary History of American Industrial Society*, hecho a partir de "evidencias obtenidas de periódicos viejos, historias locales, monografías en sindicalizaciones particulares" (Mitchell, 1969, p. 710). Esta publicación es utilizada por los especialistas del asunto, siendo así una publicación muy valorada hasta nuestros días.

En términos de construcción teórica, ha publicado dos importantes obras: *Legal Foundations of Capitalism* (1924) e *Institutional Economics* (1931). Esa contribución teórica de Commons, "un volumen de 921 páginas, cubre una gama extensiva de problemas económicos y ciertamente merece consideración como una tentativa valiosa para proveer la contribución constructivista que había sido exigida de los

institucionalistas" (Mitchell, 1969, p. 701). Con esas palabras, inferimos la valoración de Mitchell sobre las aportaciones teóricas de Commons.

John Commons, en *Institutional Economics*, reflexiona sobre la dificultad de definir lo que es una institución. En sus propias palabras, "la dificultad en definir un campo para la economía institucional así llamada es la incertidumbre de la significación de una institución" (Commons, 1931, p. 1). Los diferentes comportamientos son, muchas veces, indicados como representaciones de la economía institucional. Estas son, en verdad, metáforas o descripciones implicadas en la economía institucional. En este sentido, Commons, en un enunciado que nos parece esclarecedor, presenta la definición de institución: "Si nosotros intentamos encontrar una circunstancia universal, común a todo comportamiento conocido como institucional, nosotros podemos definir una institución como la acción colectiva por el control, por la liberación y por la expansión de la acción individual" (Commons, 1931, p. 1). Esta definición de la Teoría Institucional es la que reconocemos en este trabajo.

La familia, la corporación, las asociaciones comerciales, el estado son ejemplos de instituciones. Durante toda su vida, Commons "había estado estudiando conflictos de intereses" (Mitchell, 1969, p. 718). Conflictos que se establecen por una relación entre diferentes partes, y es la institución que regula esta relación. Mitchell corrobora con Commons cuando dice: "Mientras que tales conflictos continúen presentándose en todas las relaciones humanas y mientras que las partes son también de necesidad mutuamente dependientes, se ha hecho indispensable para la sociedad encontrar algún modo de controlar los conflictos, de sustituir-los por una armonía formal de intereses entre las partes" (Mitchell, 1969, p. 718). Así que la institución establece el principio común para los intereses, por ella organizado o que no se encuentra organizado.

El principio común de la institución es el control del conflicto, que puede ser mayor o menor. Este control es siempre la acción sobre el individuo que resulta en ganancias o pérdidas en relación a otro u otros individuos y es operado por un contrato. En las palabras de Commons, "en el lado del débito y del deber está la posición de conformidad con la acción colectiva. En el lado del crédito y del derecho está la posición de seguridad creada por la expectativa de la conformidad conocida. Esto es conocido como la propiedad 'incorporada'" (Commons, 1931, p. 2). En este sentido, Mitchell destaca un concepto construido por Commons cuando dice: "El más reciente y sumamente importante paso en la evolución de la noción de propiedad es el apareamiento de la idea de propiedad intangible. Para usar la definición de Commons de propiedad intangible, 'el derecho para fijar precios reteniendo de otros lo que ellos necesitan pero no tienen'" (Mitchell, 1969, p. 721). El concepto de propiedad empieza con Veblen, es profundizado por Commons y validado por Mitchell. "El valor razonable es un fenómeno que aparece bajo el capitalismo. El resultado de un largo proceso de evolución del cual se puede tomar como principio el feudo-

dalismo – aunque su principio original estaba lejos de esto y se desarrolló en tres fases sucesivas: capitalismo mercantil, capitalismo industrial y finalmente capitalismo del banquero" (Mitchell, 1969, p. 730).

Commons explica que el control colectivo examina el formulario de una prohibición de determinados actos, como: interferencias, transgresión, infracción. Destaca que estas prohibiciones crean una posición económica de libertad para la persona que se encuentra inmune a eso. En otras palabras, crean una libertad para la persona que no se encuentra en crédito, débito o fuera del contrato. La posición económica de uno es una exposición a la libertad del otro que se encuentra relacionado. El autor ilustra este concepto cuando afirma que el empleador se encuentra expuesto a la libertad del empleado de trabajar o no trabajar, el empleado se encuentra expuesto a la libertad del empleador para emplear o despedir. Dos signos identifican este concepto que son libertad y exposición. Esta 'realidad' se configura en un lenguaje de acción propia con signos como: 'puede' o 'no puede'; 'debe' o 'no debe'. Esto porque la acción colectiva podrá apoyar, proteger, sancionar, obligar, permitir o impedir. Entonces, "es por causa de estos verbos auxiliares de voluntad que el término familiar de 'reglas del funcionamiento' es apropiado para indicar el principio universal de causa, de efecto o de finalidad, comunes a toda la acción colectiva". Ello quiere decir que "las reglas del funcionamiento están cambiando continuamente en la historia de una institución, y difieren entre las diferentes instituciones; pero, a pesar de sus diferencias, ellas tienen esta similitud que indica lo que los individuos pueden, precisan, o deben, hacer o no hacer, haciéndose cumplir por sanciones colectivas" (Commons, 1931, p. 3).

En otras palabras, podemos decir que las reglas identifican la institución. Son ellas las que distinguen una institución de otra. Pero las diferentes instituciones tienen algo en común: son formadas por reglas que las caracterizan, las diferencian y, por consecuencia, las identifican. Son sus reglas las que indican las posibilidades y sanciones a los individuos en ellas implicados. Una institución es una acción colectiva en el control, en la liberación y en la expansión de la acción individual. Estas reglas operan a partir de acciones de transacción. Aquí encontramos diferencia entre la escuela clásica, *hedonic* e institucional, como nos expone Commons: "La unidad menor de los economistas clásicos era el artículo producido por el trabajo. La unidad menor de los economistas *hedonic* era el artículo mismo o similar disfrutado por los consumidores finales." En la secuencia, el autor dice: "pero la unidad menor de los economistas institucionales es una unidad de actividad – una transacción, con sus participantes" (Commons, 1931, p. 4).

Las transacciones, derivadas de teorías económicas y decisiones de los tribunales, son de tres categorías: (i) transacción de negociación, (ii) transacción administrativa y (iii) transacción de racionamiento. En la transacción de negociación se encuentran los verbos: competición, discriminación, potencia

económica y reglas de funcionamiento que componen el lenguaje institucional. El principio universal de esta categoría es la escasez. Ahora, en la categoría de transacción administrativa el principio universal es la eficiencia, dada por una estructura jerárquica, donde hay superior e inferior – el empleado y el empleador. Ya, la transacción de racionamiento es distinta de la administrativa porque hay un superior que es un colectivo y un inferior que es el individuo (Commons, 1931). Los signos de estas tres categorías son negociar, controlar y racionar.

Finalizando, Commons nos aporta distinciones entre la negociación de la transacción (transacciones de mercado) y transacciones administrativas (jerarquía), y las particularidades de los dos. "Él produce una discusión de las organizaciones como *'going concerns'*, basadas en *'rutinas'* y *'estrategias'* de transacciones. Él también generó una teoría del comportamiento de legislaturas basado en *'log-rolling'*, y una teoría de decisiones del hacer judicial basado en el concepto de *'racionalidad'*, un concepto que incluya, pero lo ha sido de forma limitada, una preocupación con la eficiencia" (Rutherford, 2001, p. 182).

Ahora, Mitchell profundiza la teoría de Commons cuando ese se refiere a la unidad de investigación. "Para entender la vida económica moderna, debemos comenzar con una unidad de investigación la cual es diferente de la mayoría tratada en economía. En los libros textos, Commons dice, la unidad es de dos personas cuando están negociando con otro el cambio de un artículo. Esta es una visión imperfecta o parcial de lo que actualmente ocurre. La unidad real de la actividad económica es una transacción de cinco partes" (Mitchell, 1969, p. 718). Eso porque en una transacción hay un vendedor y un comprador y también un vendedor y un comprador alternativo, estableciendo cuatro partes. La quinta parte es el tribunal que explícitamente o tácitamente se encuentra regulando los intereses de estas cuatro partes. Aparte de esto Mitchell (1969) reconoce que Commons ha sido un pensador original que estuvo preocupado en estudiar las instituciones legales mucho más que Veblen.

Según Ekelund y Hérbert (1999), Commons presentó más conceptos y categoría que Veblen, pero no aportó reorientación económica. Wesley Clair Mitchell, a su vez, ha sido uno de los tres más famosos economistas americanos de su generación. "El objetivo de Mitchell era el de objetivar las instituciones pecuniarias y las fluctuaciones de los negocios" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 500). Su contribución a la teoría institucionalista se establece por una base estadística y conceptos económicos como dinero, precios y renta. Mitchell desarrolló su investigación organizando datos empíricos y analizó los mismos utilizando la matemática y la estadística. Mitchell, por su investigación, expresó un pensamiento semejante al de Veblen sobre "el conflicto entre el hacer bienes y ganar dinero o entre el interés común en niveles altos y estables de producción y el interés individual de ganar dinero" (Rutherford, 2001, p. 175).

Epistemológicamente considerado el más próximo a Veblen ha sido Clarence Edwin Ayres. "Como Veblen, Ayres

estaba empapado de filosofía, pero su orientación particular se inspiraba en la aproximación pragmática-instrumentalista de John Dewey" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 500). Su diferencia teórica en relación a Veblen se establecía en la medida que no repudiaba en términos absolutos el valor del mercado. Se mantenía cerca de Commons cuando defendía modificaciones liberales y pragmáticas del capitalismo. Entre otras, las publicaciones más importantes de Ayres han sido: *Theory of Economic Progress* y *Toward a Reasonable Society: The Value of Industrial Civilization*. "Clarence Ayres, en la *Theory of Economic Progress* (1944), intenta renovar la énfasis de Veblen en tecnología como la fuerza motriz detrás del cambio institucional. La personalidad carismática de Ayres atraía varios estudiantes a los grados institucionales" (Rutherford, 2001, p. 185). Ayres, en su teoría, defiende la tecnología como un valor último porque consideraba esa como independiente de consideraciones culturales. Contrastaba los valores tecnológicos con los institucionales.

Considerando las aportaciones de esos autores, la teoría institucional desarrolló tres caminos distintos. "Mitchell le añadió un componente inductivo-estadístico. Commons transformó la economía institucional en un programa para la reforma social (principalmente legislativa), y Ayres amplió la concepción de Veblen a una teoría de los valores tecnológicos" (Ekelund y Herbert, 1999, p. 501).

NUEVA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA INSTITUCIONAL: WILLIAMSON Y NORTH

Identificados como nuevos institucionalistas se encuentran Oliver E. Williamson y Douglass C. North. La perspectiva teórica de North está constituida por la mirada sobre el comportamiento y el costo de transacción. El costo de la información es clave para entender el costo de la transacción, la cual consiste en el costo de mensurar la valoración de los atributos de lo que está siendo intercambiado y el costo de protección a los derechos y el cumplimiento del contrato. Volveremos a las aportaciones de North de exponer algunas de las contribuciones teóricas de Williamson, quien trabaja en la University of California, Berkeley, con muchas publicaciones, es más conocido por desarrollar la Teoría de Costes de Transacción.

Williamson utiliza el término transacción, aportado por John R. Commons, como un intercambio económico, de transferencia de algún bien o servicio entre actividades tecnológicamente separables. Es la unidad fundamental de investigación para la identificación de costos de transacción. "Las reglas y las instituciones que gobiernan una transacción particular constituyen su estructura de gobierno, y la tarea de la economía de costo de transacción es determinar, para una particular transacción, la más eficiente estructura de gobierno de una lista disponible." Y, los costos de transacción "son los costos de administrar una relación de intercambio. Estos incluyen los costos de negociar, diseñar y monitorear los contratos; los costos de solucionar disputas y obligar determinaciones; y la oportunidad se encuentra asociada con

administrar un contrato ineficiente hasta que un acuerdo nuevo es reconocido como necesario y entonces es obtenido" (Graff, 1995, p. 12). Es necesario decir que Williamson reconoce la construcción teórica de Ronald Coase y cuando dice "fue Ronald Coase (1960) quien hiciera la relación fundamental entre instituciones, costos de transacción y la teoría neoclásica. El resultado neoclásico de mercados eficientes sólo se obtiene cuando las transacciones no tienen costo. Sólo según condiciones de negociación sin costo los actores llegarán a la solución que maximiza el ingreso agregado, independientemente de los arreglos institucionales. Cuando negociar sí tiene un costo, las instituciones cobran importancia. Y negociar implica costo" (North, 1993, p. 2).

En su trabajo inicial, Williamson "estudió las gerencias en grandes corporaciones, y el ejercicio sistemático de su autoridad discrecional de las maneras que minaran la eficacia de la empresa" (Graff, 1995, p. 1). Desarrolló actividades en el Ministerio de la Justicia. Su trabajo ha tenido influencia directa en la creación de agencias reguladoras de precios, creación de barreras de entradas y las defensas anticompetitivas, como de sus aplicaciones. Algunos años más tarde, Williamson "busca determinar por qué las empresas no crecen sin límite (Graff, 1995, p. 2). Su respuesta a esta pregunta es que el tamaño de la empresa es limitado por los costos de control perdido o los costos de mantener el control. En otras palabras, concluye que los problemas de coordinación explican, en última instancia, los límites de la firma.

Esta base teórica establece una relación entre la institución económica y la teoría de la organización. En la publicación: *Why Law, Economics, and Organization?* (2000) Williamson empieza cuestionando la comprensión sobre la organización económica. Eso porque, según él en la teoría ortodoxa de la ley y de la economía, "la empresa es una función de producción, entendida como una construcción tecnológica, había liderado un entendimiento truncado de la economía de la organización y ha resultado en una política pública errada" (Williamson, 2000, p. 1). Inferimos entonces la valoración del autor de la teoría de las organizaciones. Critica la teoría neoclásica por mirar el funcionamiento interno de las organizaciones de forma empobrecida y valorando el mercado. En las palabras de Williamson: "Si un economista encuentra algo – una práctica empresarial de un tipo u otro – que no entiende, el encuentra una explicación de monopolio" (2000, p. 3). Los economistas neoclásicos se encontraban más interesados en comprender el precio coordinado por el sistema, producción y demanda. Williamson (2000) reconoce la importancia de las aportaciones de la teoría neoclásica pero cuestiona el desconocimiento, por parte de los economistas neoclásicos, sobre el contrato y las organizaciones. Su inspiración teórica, en este caso, viene del teórico Ronald H. Coase, más específicamente de la publicación: *The Nature of the Firm*. Coase, según Williamson (2000), recomienda que se estudie lo que acontece dentro de la empresa y en las relaciones contractuales entre estas. Por concordar

con esa perspectiva, Williamson entiende que la teoría de la organización y de la economía necesita unirse y un programa interdisciplinario de ciencias sociales es una necesidad.

En las últimas décadas, tres movimientos se establecerán para que la teoría de la organización pueda ser incorporada por la economía: "(i) una identificación de las contribuciones fundamentales, (ii) la elección de una lente productiva, y (iii) un esfuerzo para empujar a la lógica a una conclusión" (Williamson, 2000, p. 5). Él utiliza la lente del costo de transacción que interpreta las contribuciones fundamentales de la teoría de la organización y lleva la lógica a la conclusión. El autor destaca aspectos de la teoría de la organización que se encuentran limitados en la perspectiva económica ortodoxa. Son ellos: (i) la descripción de los actores humanos, (ii) el problema central de la organización económica, (iii) transformaciones del proceso, (iv) unidad de análisis, (v) análisis estructural discreto, y (vi) *embeddedness*.

El primer aspecto se refiere la necesidad de entender los aspectos cognitivos y psicológicos de los individuos. Ellos que son quienes deciden los hechos en las organizaciones. Su comportamiento determinará los resultados de los contratos, por ejemplo. Para la teoría económica ortodoxa, los individuos adoptan comportamientos racionales y no admite la competencia cognitiva limitada de estos. Ahora la teoría de los costos económicos entiende que la competencia cognitiva es limitada y los contratos tienen una naturaleza compleja y son inevitablemente incompletos. Los contratos incompletos por el hombre no tienen un comportamiento racional lineal y, tampoco, es posible prever todos los hechos y oportunidades futuras que pueden influenciar el cambio del contrato. El problema verdadero "es la combinación de la incertidumbre, de la racionalidad limitada y nuestra capacidad limitada de abarcar todo el conocimiento relevante a la solución de un problema" (Graff, 1995, p. 3). Según North, "las instituciones surgen debido a las fricciones que existen en la sociedad, como resultado del hecho de que estamos mal informados, no entendemos lo que nos está pasando y tratamos de reducir la incertidumbre". Con relación a este aspecto el autor destaca que "la palabra clave es 'incertidumbre'". Sigue diciendo: "Intentamos entender y estructurar el juego de manera tal, que en un mundo de incertidumbre podamos manejar los problemas de interacción humana de manera eficaz. Y realmente ese es el corazón de las instituciones" (North, 1998, p. 1).

Con relación al segundo aspecto, el problema central de la organización que es la adaptación, Williamson destaca la importancia de respetar el planeamiento y la coordinación, configurados por la organización interna. Indica las contribuciones sobre este tema hechas por Friedrich Hayek y Chester Barnard como aportaciones que refrendan la capacidad de los actores económicos para que se adaptasen a la realidad del mercado. En lo que se refiere a transformaciones del proceso, el tercer aspecto, el autor destaca las diferencias de los procesos en las diversas organizaciones. Es necesario el desarrollo de estudios

comparativos para ser evidente y entendida la economía de las organizaciones. Según las palabras de Williamson: "sí los alternativos modos de organización diferían por causa de diferencias del proceso intrínsecas entre ellos, y sí la organización, como la ley, tienen una vida propia, entonces las diferencias y la intertemporalidad del proceso son claves y el proceso de transformación que necesitan ser descubiertas para desarrollar un estudio comparativo de sus ramificaciones" (Williamson, 2000, p. 9). Así es necesario conocer las fuerzas y flaquezas de la organización.

Con relación al cuarto aspecto, la unidad de análisis, en términos de aportaciones de la teoría de las organizaciones, el autor rechaza la perspectiva de coger la rutina como unidad de análisis y entiende que la aportación de Commons es más ajustada. En las palabras de Williamson, "la última unidad de actividad [...] contiene en sí misma los tres principios: de conflicto, mutualidad y orden. Esta unidad es la transacción" (2000, p. 12). La transacción es un espacio de decisión gobernado como medio de establecer el orden, operar con el conflicto e identificar ganancias mutuas.

El quinto aspecto se refiere al análisis estructural discreto, que se encuentra implicado en algunas variables, como incentivos a las empresas o el mercado por parte del gobierno; los controles administrativos; las leyes del contrato y las capacidades de adaptación. Y, como último aspecto, es necesario estar atento a las aportaciones de la teoría de las organizaciones sobre las relaciones informales. En todas las organizaciones hay redes informales que se establecen y ellas influyen y son influenciadas por las transacciones. Los aspectos ahora mencionados presentan particularidades que la economía clásica ignora. Eso porque ella, en su análisis micro económico, se encuentra centrada en los aspectos: mercado y precio, como orientación para entender los fenómenos de la organización empresarial. La teoría de costos de transacción, por considerar la teoría de la organización, a través de la unidad de análisis la transacción, amplía la posibilidad de entendimiento de la complejidad de la economía de la organización.

De una forma sencilla importa decir que "los costos de transacción son los costos de los seres humanos que realizan intercambios, todo tipo de intercambios: económicos, políticos y sociales" (North, 1998, p. 2). Douglass C. North, que, a su vez, fue quien recibió el premio Nobel en 1993 por desarrollar investigaciones de la historia económica aplicando la teoría económica y métodos cuantitativos para explicar el cambio económico e institucional, reconoce en su autobiografía que ha sido influenciado por José Schumpeter. Con otros investigadores, escribe dos libros: "Cambio Institucional y Desarrollo Económico Americano" y "La Subida del Mundo Occidental: Una Nueva Historia Económica", que son "tentativas tempranas de desarrollar algunas herramientas del análisis institucional y de aplicarlas a la historia económica. Ambos todavía fueron afirmados en la teoría económica neoclásica" (North, 1993, p. 3). Partía de una perspectiva de que las instituciones tenían un

comportamiento perfecto. "En el pasado y hoy, los mercados económicos son característicamente imperfectos y están agobiados por altos costos de transacción" (North, 1993, p. 3).

North manifiesta limitaciones del análisis y de la metodología neoclásica. "La teoría neoclásica es sencillamente una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan el desarrollo. Se preocupa por la operación de los mercados mas no de cómo éstos se desarrollan." En la secuencia el autor critica que "en el análisis del desempeño económico a lo largo de los años, esta teoría incluyó dos supuestos erróneos: i) que las instituciones no tienen importancia, y ii) que el tiempo no importa" (North, 1993, p. 1). Diciendo esto, North destaca los principios presentados por Veblen, en su teoría: la economía percibida a partir de la institución y como una ciencia que cambia con la 'realidad' social.

El trabajo de investigación de North tiene como principal expresión el desarrollo de una base político-económica para explorar el cambio institucional, concluida, en 1990, en la publicación del libro *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. En este libro, él cuestiona el postulado de la racionalidad. Entender como las personas hacen sus escogencias en las condiciones de incertidumbre y ambigüedad es su objetivo. En la introducción de este libro, presenta su definición de institución, a saber: "Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son los dispositivos de coacción inventados por los humanos que amoldan la interacción humana. Por consiguiente ellos estructuran incentivos en el intercambio humano, político, social, o económico. Los cambios institucionales son la forma en que las sociedades se desarrollan en el tiempo y consecuentemente son la clave para entender el cambio histórico" (North, 1990, p. 3-4). En otras palabras, las instituciones definen y limitan las escogencias individuales. Las instituciones son distintas de uno a otro sitio, lo que se puede percibir cuando intentamos establecer negociaciones con otros países.

Según North (1990), la desobediencia a las reglas de las instituciones nos lleva a un tipo de punición. Esa afirmación también es hecha por el filósofo Michel Foucault, en su libro: *A ordem do discurso*. Aportando sobre la voluntad de manifestarse, él dice: "La institución responde de modo irónico; porque hace los principios solemnes, los rodea de un círculo de atención y de silencio, y les impone formas de rituales, como para finalizarlos a distancia". Más adelante, Foucault esclarece que a la desobediencia al ritual y, por tanto, a las reglas "la institución responde: [...] estamos todos para mostrar que el discurso está a la orden de las leyes; que hace mucho tiempo que se cuida de su aparición; que le ha sido preparado un sitio que lo honra más lo desarma; y que, se le ocurre tener un poder, es de nosotros, solamente de nosotros, que él viene" (Foucault, 1996, p. 7). La desobediencia a las reglas o instituciones nos llevaría a las sanciones o la exclusión de esta sociedad. La obediencia es condición necesaria para una convivencia social. El término discurso utilizado por Foucault se refiere a toda

acción en un ambiente social dado. Así, el concepto teórico presentado por la Teoría Institucional con relación a las reglas y a la institución es sustentado también por una base filosófica.

Vale destacar que hay reglas formales e informales. En las palabras de North: "Ellos consisten de reglas formales escritas así como de códigos de conductas no escritos que soportan e suplementan las reglas formales tales como perjudicar deliberadamente no un jugador fundamental en el equipo adversario. Y como insinuaría esta analogía, a veces son violadas las reglas y códigos informales y el castigo es ordenado. Entonces, una parte esencial del funcionar de la institución es el dispendio de averiguar violaciones y la severidad del castigo" (North, 1990, p. 4-5).

De una u otra forma, podemos sintetizar y decir que las reglas formales son reconocidas a través de leyes, la constitución por ejemplo, estatutos, etc. Las informales son las convenciones y códigos de comportamientos. Los rituales son ejemplos de convenciones sociales que identifican reglas informales. Operan como incentivos de las sociedades y de la economía. El cambio de las instituciones es algo que acontece a lo largo del tiempo, pero no es algo fácil. Eso porque "las creencias que mantienen los individuos, los grupos y las sociedades y que determinan sus preferencias son consecuencia de su aprendizaje a lo largo del tiempo, y no sólo del lapso de vida de un individuo o de una generación; son el aprendizaje incorporado en individuos, grupos y sociedades, acumulativo en el tiempo y transmitido de una generación a otra por la cultura de cada sociedad" (North, 1993, p. 2). El cambio ocurre a partir del comportamiento emprendedor, sea en el ambiente económico o político, de los individuos de esta sociedad.

Sería importante destacar que organización no significa decir institución. Las dos dependen de la interacción humana pero las instituciones son condiciones para la emergencia de las organizaciones. Las organizaciones "incluyen cuerpos políticos (partidos políticos, Senado, una asamblea, una agencia reguladora), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, haciendas familiares, cooperativas), cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones atléticas), y cuerpos educacionales (escuelas, universidades, centros de prácticas vocacionales)" (North, 1990, p. 6). Así como la organización está para el gobierno, el Estado está para la institución. Pero es necesario decir que "es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores" (North, 1993, p. 4).

Ahora, si por un lado, el papel principal de la institución es operar en el sentido de reducción de incertidumbre a partir de una estructura para la interacción humana, por otro ella afecta el desempeño de la economía por el efecto de ella al costo del cambio y producción. "Las instituciones y la tecnología utilizada determinan los costos de las transacciones y las transformaciones que se suman a los costos de producción" (North, 1993, p. 2). Es posible inferir entonces que si un país es

pobre, es porque su costo de transacción es alto. Pero la cosa no es así de sencilla. North dice que, muchas veces, tenemos que "averiguar cuáles son las instituciones que nos llevan a la ineficiencia y después debemos re-estructurar el juego para poder lograr una mayor eficiencia" (North, 1998, p. 3).

Entonces, para saber lo que está mal, es normal que los economistas clásicos miren los hechos, como ingreso per cápita, el PBN, distribución de ingresos, entre muchos otros. El problema es que ninguna teoría nos ayuda a entender las relaciones de los hechos dispersos y cómo funcionan. North (1998) destaca que todos tenemos teorías para solucionar nuestros problemas diarios, sin eso no sería posible vivir. Estas soluciones son obtenidas a través de nuestro aprendizaje, transmitido de generación en generación, en una evolución histórica. Ahora la cosa cambia cuando se trata de cuestiones más complejas como política y economía de una sociedad. "Lo que tenemos que saber, lo que debemos entender, es que las instituciones son un producto de la forma en que vemos el mundo, la forma en que vemos los problemas y, por lo tanto, la forma en que visualizamos las soluciones a dichos problemas" (North, 1998, p. 4). Nuestras creencias influyen directamente en nuestro comportamiento para manejar con los problemas. Las creencias se encuentran en lo que llamamos las reglas informales, que no cambian por decreto como las formales. Así, para entender las instituciones es necesario entender cómo evolucionan las ideas, ideologías, mitos, dogmas de una sociedad. "El marco de decisión racional supone que los individuos saben qué los beneficia y actúan con base en ese conocimiento. Esto puede ser cierto en el caso de individuos que toman decisiones en los mercados muy desarrollados de las economías modernas, pero es patentemente falso cuando se toman decisiones en condiciones de incertidumbre – las condiciones que han caracterizado las decisiones políticas y económicas que modelaron (y siguen modelando) el cambio histórico" (North, 1993, p. 5).

El supuesto de racionalidad, subyacente en la teoría económica, nos limita en el sentido de identificar el aprendizaje de los individuos. Entender cómo ocurre el aprendizaje podría nos ayudará a entender cómo ocurren los cambios sociales y, por supuesto, los cambios institucionales. "El aprendizaje implica desarrollar una estructura por medio de la cual se interpretan las diferentes señales que reciben los sentidos" (North, 1993, p. 5). Esta interpretación ocurre a partir de la percepción – resultado que ocurre entre el individuo y el ambiente en que se encuentra, o que propicia una experiencia que resulta en aprendizaje. La experiencia se establece por dos caminos distintos, a saber: posibilitada por el contacto con el medio físico y de las aportaciones hechas por el ambiente sociocultural y lingüístico. Las experiencias, con el tiempo – desde los primeros momentos de nuestras vidas, se van formando en modelos mentales que evolucionan a partir nuevas experiencias.

Se entiende necesario decir que estos modelos mentales difieren de la analogía hecha con el computador, aportada en algunas investigaciones de inteligencia artificial. Estas

experiencias, aprendizajes, creencias y mitos hacen parte del imaginario colectivo que instituye una sociedad y compone la herencia cultural que "facilita la reducción de las divergencias entre los modelos mentales que tienen los miembros" de esta misma sociedad (North, 1993, p. 6). Esas creencias, por un lado, son transformadas por las instituciones y, por otro, transforman las instituciones. Ahora, no se puede afirmar que estos cambios producen crecimiento económico. Lo que se sabe es que históricamente el crecimiento económico ocurrió a partir de una *framework* institucional establecida por una política coercitiva.

Hay una tensión constante en la ciencia económica entre la implicación lógica de la teoría neoclásica y el desempeño económico. Algunos estudios que han sido hechos en los últimos años aportan contribuciones que nos ayudan a entender la naturaleza humana en términos económicos. Uno de esos es la teoría del juego. Esa nos dice que cuando se establecen relaciones interdependientes en el tiempo y el número de personas involucradas no es grande, la tendencia es que las partes involucradas tienden a tener un comportamiento de cooperación. Pero cuando la relación no tiene una interdependencia en el tiempo y el número de individuos es grande, hay una posibilidad de ocurrir un comportamiento competitivo, y se adoptará un comportamiento poco confiable entre las partes involucradas. Así, es recomendable "crear instituciones que alteren las relaciones de costo-beneficio a favor de la cooperación en intercambios impersonales" (North, 1993, p. 9). Por tanto es necesaria la creación de instituciones económicas y políticas adecuadas a la sociedad.

Sin embargo, esto no es fácil porque los comportamientos y percepciones de los individuos no ocurren de forma lineal. "Los individuos por lo general actúan con base en información incompleta y con modelos subjetivamente derivados que con frecuencia son erróneos" (North, 1993, p. 3). Mucho más que eso, tampoco tenemos el control de los cambios. Sólo podemos tener un relativo control de los cambios de las reglas formales. En otras palabras, tenemos un control imperfecto sobre nuestro destino.

PROBLEMÁTICA DE LA INVESTIGACIÓN QUE FUNDAMENTA LA TEORÍA INSTITUCIONAL Y EL NÚCLEO FIRME DE LA MISMA (PARADIGMAS)

Importa destacar que Thorstein Veblen "compartía con la escuela histórica su rechazo a la abstracción teórica de los neoclásicos y marginalistas, también sentía especial atracción por la historia económica y entendía la economía como un aspecto de la cultura humana" (IIGB, 1998, p. 6). No es una teoría opuesta a la neoclásica. "Veblen, que fue y sigue siendo el padre de la única escuela genuinamente americana de economía, aportó una visión crítica 'darwiniana' del proceso capitalista, pero un sentimiento de insatisfacción en gran escala ya rodeaba a la economía neoclásica británica cuarenta años antes de que Veblen escribiese sus críticas" (Ekelund y Hébert, 1999, p. 475).

Veblen, crítico de la teoría neoclásica, que enseñaba leyes económicas, entendía que no eran fenómenos económicos contingentes que dependían de factores históricos, sociales e institucionales. Su percepción era que había muy poco en la economía que no cambiaba y mucho que sí, defendiendo la idea de una visión teórica de la economía como algo dinámico y pragmático. La teoría institucional sería más una perspectiva teórica que contrastaba con las teorías económicas de aquel tiempo, por su concepción dinámica de la economía. En otras palabras, los antecedentes directos de este programa de investigación científica (Teoría Institucional), la teoría neoclásica y marginalista, no contestaban más las cuestiones económicas de aquel y nuestro tiempo. La emergencia de la teoría evolucionista creó condiciones para una nueva perspectiva de aportación teórica económica para una sociedad que estaba por cambiar. Creó condiciones intelectuales que impulsan Veblen a presentar la problemática que fundamenta la Teoría Institucional: "¿Por qué no es la economía una ciencia evolucionista?" (Lawson, 2002, p. 1).

El núcleo firme – paradigma – de la Teoría Institucional se establece por los siguientes presupuestos:

- El marco es el institucionalismo. El principio común de la institución es el control del conflicto, que puede ser mayor o menor. Este control es siempre la acción sobre el individuo que resulta en ganancias o pérdidas en relación a otro u otros individuos y es operado por un contrato.
- Las instituciones se constituyen como reglas del juego de la sociedad.
- Las reglas del juego condicionan el comportamiento humano.
- Las reglas son clasificadas como formales (reglas: jurídicas, políticas, económicas y contratos) e informales (reglas: códigos de conducta / normas de comportamiento, valores, convenciones – cultura de la sociedad).
- Los factores formales e informales del contrato institucional, que estructuran un contexto de una sociedad, determinan el funcionamiento y cambios económicos; se diferencia así la Teoría Institucional de la Teoría Neoclásica.
- Una institución es una acción colectiva por el control, por la liberación y por la expansión de la acción individual.

Según las palabras de Rutherford, "la mayoría de las personas reconocen las condiciones de las 'economías institucionales' o 'economías institucionales americanas' o 'viejas economías institucionales' [...] como aplicación a la tradición de economías asociadas con Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, y Clarence Ayres" (Rutherford, 2001, p. 173). En la secuencia el autor destaca que "en los años recientes, el término 'economías institucionales nuevas' ha sido establecido refiriéndose a la tradición del trabajo que origina principalmente de la aproximación del costo de transacción de Ronald Coase, Oliver Williamson, y Douglass North". Así, los principales autores son el precursor Thorstein Veblen, seguido

por John R. Commons, Wesley Mitchell y Clarence E. Ayres. Como neo-institucionalistas se encuentran Oliver E. Williamson y Douglass C. North.

Las aportaciones de Veblen son especialmente relevantes para la economía, "aunque el paradigma vebleniano no ha sido nunca un sustituto de la utilidad del análisis económico clásico", pero "no es necesario escoger uno u otro" aseveran Ekelund y Hérbert (1999, p. 498). La teoría Veblen nos muestra que la economía es mucho más una ciencia social que una investigación matemática. Una de las críticas a su obra es que, al contrario de otras grandes teorías, no presenta sus ideas de forma ordenada y su lectura resulta confusa.

La contribución de Commons influyó de forma más significativa el segmento legal y contribuyó para la emergencia de instituciones reguladoras. Ahora, "no fue capaz de llevar a cabo ninguna reorientación fundamental de la economía, pero produjo un profundo impacto sobre algunos de sus estudiantes en Wisconsin" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 499). Creemos que Commons también ha influenciado a otros importantes teóricos como Mitchell. Sin embargo, es necesario observar que las principales tendencias en la actualidad de la Teoría Institucional no siguen un pensamiento "único, cohesivo y coherente" (Ekelund y Hérbert, 1999, p. 505).

Sobre los principales espacios de publicaciones de artículos sobre el tema, identificamos los que citaremos a continuación: *Journal of Economic Issues*; *American Economic Review*; *International Journal of Social Economics* y *The Journal of Economic Perspectives*. Sin embargo, la Teoría Institucional se encuentra como base teórica para diferentes especialidades, y es posible encontrar publicaciones con interface con el tema en un gran número de periódicos científicos.

CONSIDERACIONES FINALES

En cuanto al objetivo establecido en este trabajo: de razonar sobre la Teoría Institucional, de modo más específico escribir sobre la problematización e identificación del núcleo firme (paradigma) de la teoría institucional, a partir de una revisión de la literatura de sus principales autores, es posible afirmar que la bibliografía revisada, considerando los textos de los principales nombres de esta teoría, se ha hecho. Eso porque los sentidos presentados en este trabajo permitirán la comprensión de las principales aportaciones de la Teoría Institucional. Se podría decir que la Teoría Institucional presupone que la eficiencia económica dependería de la calidad de las instituciones.

Importa destacar que la Teoría Institucional ha desarrollado distintas aportaciones que han ayudado a otras teorías, como crecimiento y desarrollo económico; economía y derecho; organización económica comparativa y regulación económica. En la actualidad, la Teoría Institucional ha posibilitado la emergencia de nuevas teorías *ad hoc*, en direccionamientos que se configuran en diferentes áreas de conocimiento, pero se entrecruzan según el objeto de investigación. En el área de economía y derecho, se

encontrarán, además de los estudios de Williamson y North ya referenciados en este trabajo, los estudios de Coase (1992, 1998) y Demsetz y Alchian (1987), para citar los más importantes. En la sociología se encuentran los estudios desarrollados por Selznick (1948) y Powell y Dimaggio (1991), para citar algunos. La riqueza de estas vertientes no es objeto de análisis de este trabajo, el que se apunta como una limitación, pero también se indicaría como una posibilidad para otra investigación.

Considerando la perspectiva económica de la Teoría Institucional de nuestro tiempo, podría decir que se encuentran, de una u otra manera, manejando con aspectos que han sido aportados por la tradición de la Teoría Institucional. En los más recientes trabajos hay las aportaciones de la Teoría Institucional sobre derechos de propiedad, por ejemplo. "El concepto de costo de transformaciones estaba implícito en la vieja literatura institucional, y más recientemente el desarrollo explícito ha propiciado un crecimiento explosivo en la literatura sobre las organizaciones, contratos y el papel de las instituciones en el desarrollo económico". La "ley moderna y el movimiento de las economías exploran un área colonizada previamente por los institucionalistas. Más recientemente el trabajo de finanzas y teoría de agencia y control de corporación ha requerido un trabajo de los institucionalistas en la separación y control de la propiedad como su punto de partida" (Rutherford, 2001, p. 187).

En otras palabras, los más recientes efectos de las aportaciones de la Teoría Institucional han agregado ganancias teóricas para las áreas de investigación en el análisis del costo de transacciones, derecho de propiedades, contratos y organizaciones. En organizaciones, los aspectos de la eficiencia, juegos de rutinas o reglas. El nuevo institucionalismo se encuentra ayudando no solamente en la discusión sobre reglas formales y estructura de gestión, mas también sobre normas informales y de la red de relaciones sociales. Si es verdad que la Teoría Institucional tuvo tiempos de poca valoración, después de la ascensión con la quiebra de la bolsa en 1929, es también verdad que en estos momentos se encuentra en una fase en que contribuye con diferentes escuelas de investigación, como las áreas anteriormente mencionadas.

Para rematar el trabajo destaco que los factores formales e informales del contexto institucional de una sociedad determinan los cambios económicos o, en otras palabras, el funcionamiento de su economía. Se diferencia así la Teoría Institucional de la Teoría Neoclásica. Las economías se comportan de forma diferente y se encuentran implicadas en los niveles de avance de las instituciones que sustentan una sociedad.

REFERENCIAS

- BARTHES, R. 1971. *Elementos de Semiología*. Madrid, Alberto Corazón Editor, 116 p.
- COASE, R. 1992. The institutional structure of production. *The American Economic Review*, 82(4):713-719.
- COASE, R. 1998. The new institutional economics. *AEA Papers and Proceedings*, 88(2):72-74.

- COMMONS, J. 1931. Institutional economics. *American Economic Review*, 21:648-657.
- DEMSETZ, H. 1987. Hacia una teoría de los derechos de propiedad. *Revista Libertas*.
- EKELUND, R.; HÉRBERT, R. 1999. *Historia de la economía y de su método*. 3ª ed., Graw-Hill, España, 731 p.
- FOUCAULT, M. 1996. *A ordem do discurso*. São Paulo, Edições Loyola.
- GRAFF, J. 1995. An introduction to the work of Oliver Eaton Williamson. Disponible en: www.iems.nwu.edu/~jamison/quartz/will-wp.html. Acceso: 2002.
- HEILBRONER, R. 1977. *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Madrid, Aguilar, 451 p.
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE GOBERNABILIDAD BARCELONA (IIGB). 1998. Douglass C. North: La teoría económica neo-institucionalista y el desarrollo latinoamericano. Disponible en: www.undp.org.ar. Acceso: 2002.
- LAWSON, T. 2002. Should economics be evolutionary science? Veblen's concern and philosophical legacy. *Journal of Economic Issues*, 36(2):279-292.
- MARTÍNEZ COLL, J.C. La economía de mercado, virtudes e inconvenientes. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/>. Acceso: 2002.
- MITCHELL, W.C. 1969. *Types of economic theory from mercantilism to institutionalism*. New York, Augustus M. Kelley Publishers, vol. II, 875 p.
- NORTH, D.C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, Cambridge University Press, 152 p. <http://dx.doi.org/10.1017/CB09780511808678>
- NORTH, D.C. 1993. Desempeño económico en el transcurso de los años. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm>. Acceso: 2002.
- NORTH, D.C. 1998. Douglass C. North: La teoría económica neo-institucionalista y el desarrollo latinoamericano. Disponible en: www.undp.org.ar/bolsa.htm. Acceso: 2002.
- POWELL, W.; DIMAGGIO, P. 1991. *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago, The University of Chicago Press, 478 p.
- RUTHERFORD, M. 2001. Institutional economics: then and now. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(3):173-194. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.15.3.173>
- SAUSSURE, F. 2002. *Curso de lingüística geral*. 30ª ed., São Paulo, Cultrix, 279 p.
- SELZNICK, P. 1948. Foundations of the theory of organization. *American Sociological Review*, 13(1):25-35. <http://dx.doi.org/10.2307/2086752>
- WILLIAMSON, O. 2000. Why law, economics, and organization? Berkeley, University of Boalt Hall, 48 p.
- VEBLEN, T. 1971. *Teoría de la clase ociosa*. México, Fondo de Cultura Económica, 406 p.

Submetido: 19/10/2011

Aceito: 07/01/2013

CLEA BEATRIZ MACAGNAN

Universidade do Vale do Rio dos Sinos
Av. Unisinos, 950, Cristo Rei
93022-000, São Leopoldo, RS, Brasil